

Recenzja podręcznika:

Marian Pietraszewski i Krystyna Strzelecka, *Jak być przedsiębiorczym. Podręcznik podstaw przedsiębiorczości dla szkół ponadgimnazjalnych*, Wydawnictwo eMPI², Poznań 2012¹

Treść podręcznika uporządkowana została w obrębie ośmiu rozdziałów, według zasady poszerzania obszaru przedsiębiorczości. Rozpoczyna się bowiem od scharakteryzowania indywidualnej przedsiębiorczości i zarządzania własną osobą, a kończy treściami dotyczącymi gospodarowania państwem w skali międzynarodowej. Na końcu każdego modułu rozdziału zamieszczone zostały pytania do przemyślenia i dyskusji. Podręcznik ma zeszyt ćwiczeń oraz stronę internetową z interaktywnymi opisami, schematami, tabelami itp.

Od strony formalnej podręcznik jest przygotowany bardzo starannie. Jego treść opracowano w sposób jasny i przystępny, z wyraźnym wyeksponowaniem istotnych dla wywodu fragmentów, nowych pojęć oraz ich definicji. Niewątpliwie wartości podręcznikowi dodają liczne, nieraz humorystyczne ilustracje, które przyciągają uwagę czytelnika, ale też służą zobrazowaniu prezentowanej treści.

Z racji wykonywanej profesji – nauczyciela akademickiego i psychologa, przedmiotem moich krytycznych analiz uczyniłam te fragmenty podręcznika, które dotyczą uwarunkowań i charakterystyk człowieka jako podmiotu przedsiębiorczych działań.

Przede wszystkim mój głęboki niepokój wzbudził sposób potraktowania w prezentowanym podręczniku człowieka, jego zadań i aktywności. Z kart książki wyłania się bowiem obraz człowieka jako istoty, dla której najważniejszym życiowym celem jest przedsiębiorcze działanie, prowadzące do sukcesu (np. „W świetle globalizacji gospodarki świata, a szczególnie międzynarodowej konkurencji predyspozycje do zachowań przedsiębiorczych są najistotniejsze” (s. 11); „[...] osoby przedsiębiorcze na ogół potrafią świetnie współpracować z innymi,

¹ Por. z recenzją tego podręcznika przedstawioną przez Czesława Mesjasza, s. 161 w niniejszym tomie.

co jest również podstawą ich sukcesu” (s. 38). Rozumiem, że Autorzy zamierzali wzbudzić motywację młodych czytelników do większego zainteresowania przedstawianymi w podręczniku treściami i w rozmaity sposób starali się uzasadnić, jak ważne jest osiągnięcie sukcesu, zapomnieli jednak, że z uwagi na idealizm młodzieńczy, charakterystyczny dla tego okresu rozwojowego, mogą uzyskać efekt przeciwny – zbuntowanie młodego czytelnika i niechęć poznawania tajników dochodzenia do sukcesu, związanego z efektywnym planowaniem swojej przyszłości, zarządzaniem własnym gospodarstwem i manipulowaniem innymi osobami.

Prezentowane w tym miejscu szczegółowe uwagi do podręcznika dotyczą głównie poruszanych w nim treści psychologicznych. Pierwsza odnosi się do wprowadzonego przez Autorów pojęcia *osobowość przedsiębiorcza*. Autorzy wymieniają cechy osobowości przedsiębiorczej, aby następnie stwierdzić: „Przedsiębiorczymi nie są osoby bez kwalifikacji, o niskiej kulturze osobistej, słabe psychicznie, a także bez inwencji i operatywności, niesumienne i nierzetelne, leniwe (s. 18)”. Zamiennie stosowane są zatem pojęcia: *osobowość* i *osoba przedsiębiorcza*, niosące odmienne znaczenia, co nie ułatwia percepcji tekstu. Warto jednocześnie zauważyć, że wprowadzenie pojęcia *osobowość przedsiębiorcza* (jeśli chcemy rozumieć osobowość w sposób proponowany na gruncie psychologii) wiąże się z określonymi merytorycznymi konsekwencjami. W klasycznym ujęciu osobowość określana jest jako *względnie trwała struktura ściśle ze sobą współdziałających, aktualnych i potencjalnych podukładów: somatycznego, poznawczego, motywacyjno-emocjonalnego, integrowanych poprzez ośrodek własnych aktów psychicznych-Ja (Allport)*. Akceptując powyższe, a także zaproponowane przez Autorów podręcznika rozumienie *osobowości przedsiębiorczej*, musimy przyjąć jej *stabilność*. Zatem cel, który jak mi nie mam, przeświecał Autorom, aby nauczyć licealistów przedsiębiorczości, już w samym założeniu może być w małym stopniu osiągalny, bo jeśli jest ona uwarunkowana osobowością przedsiębiorczą, to w małym stopniu może być modyfikowana. We współczesnych opracowaniach krytykowane jest zresztą jako bezpodstawne prezentowanie wzorcowych zestawów cech wspólnych dla osób przedsiębiorczych, bowiem jak wynika z badań, można mówić jedynie o jednej takiej właściwości – *niezależności*². Poza tym podobnie jak w różnych innych obszarach aktywności człowieka, tak w sferze działań przedsiębiorczych, pewne cechy temperamentu czy osobowości nie tyle wyznaczają przedsiębiorczość osoby, ile sprzyjają jej rozwijaniu lub je utrudniają, co zresztą Autorzy uwzględniają, np. w pytaniach do przemyślenia lub przedyskutowania typu: „Jak można eliminować wady, utrudniające bycie przed-

² Nicholas Bibby, *MBA and MA Counseling*, Entrepreneur Article Three: The Entrepreneurial Personality, 2010.

siębiorczym?” (s. 19). Dlatego też bardziej uzasadnione jest określanie cech/charakterystyk osoby, sprzyjających bądź utrudniających jej rozwój w zakresie przedsięwzięć.

Kolejna moja uwaga odnosi się do bardzo ważnego, jak sądzę, fragmentu podręcznika, w którym prezentowany jest uczniom sposób analizowania cech własnej osoby, czyli prowadzenia autorefleksji. Licealiści stają wobec potrzeby i konieczności podejmowania decyzji związanych z wyborem drogi życiowej, formułowaniem osobistych i zawodowych celów, dlatego też umiejętność określenia własnych zalet i słabości pełni funkcje adaptacyjne zwłaszcza w tym okresie rozwojowym i, jak słusznie zauważają Autorzy, ma dla młodzieży szczególnie duże znaczenie. Jednakże jak łatwo zauważyć, główny temat podręcznika ograniczył sposób spojrzenia jego Autorów na człowieka, które jak wcześniej zostało zaznaczone, sprowadza go głównie do elementu na rynku pracy. Oto jak Autorzy definiują doskonalenie: „(...) to proces trwający przez całe życie; polega na rozwijaniu swojej wiedzy, zainteresowań i podnoszeniu kwalifikacji, w celu utrzymania mocnej pozycji na rynku pracy”. Myślę, że nie trzeba nikogo przekonywać, że procesu doskonalenia osobowego nie można ograniczać wyłącznie do pozycji na rynku pracy. Zaproponowana w podręczniku do refleksji nad własną osobą analiza SWOT prezentowana jest jako metoda, która wywodzi się ze sfery biznesu. Tymczasem refleksja nad własnymi zdolnościami i ograniczeniami jest przejawem rozwoju człowieka i jego samoświadomości (zjawisko przypadające na okres dorastania, ujawniające się w procesie budowania tożsamości indywidualnej), zatem kolejność pojawiania się tych analiz jest raczej odwrotna do wskazanej przez Autorów podręcznika, najpierw stosowana była przez jednostkę w jej refleksji dotyczącej własnego „Ja”, a dopiero później została przeniesiona do sfery działań biznesowych.

Zagadnienie analizy wad i zalet własnej osoby nie zostało potraktowane z taką starannością, jakiej wymagałoby jego znaczenie dla rozwoju i decyzji życiowych licealistów. Przykład dość powierzchownego opracowania tego zagadnienia stanowi choćby tabela prezentująca mocne i słabe strony osoby. Mamy tutaj do czynienia z bezpodstawnym założeniem, że niezależnie od sytuacji i sfery aktywności można wyróżnić jakieś uniwersalne, mocne i słabe strony osoby, gdy tymczasem ich znaczenie i przydatność często określane są sytuacyjnie, np. wysokie poczucie własnej wartości, wymienione tutaj jako należące do mocnych stron, może być wręcz szkodliwe, gdy ujawnia je młody niedoświadczony lekarz, w konsekwencji czego podejmuje samodzielnie, bez konsultacji z innymi decyzje o losie pacjenta. Dlatego należało raczej wyróżnić cechę: *adekwatne poczucie własnej wartości*, czyli zgodne z rzeczywistymi dokonaniai osoby. Również w powierzchowny i mechaniczny sposób (bez podania kryteriów podziału) potraktowane zostały w tej samej tabeli *szanse* (na co?) i *zagrożenia* (czego?). Wśród zagrożeń (domyślam się, że rozwoju drogi zawodowej; bo tego dotyczy treść

paragrafu) wymieniona została okoliczność *brak zaplecza finansowego czy zdolności finansowej*, co raczej należy traktować jako przedmiot do dyskusji, bowiem biografie osób, które osiągnęły sukces zawodowy, a które podjęły działania wbrew niesprzyjającym, również finansowym okolicznościom, w jakich się znalazły, często podważają tę tezę. Wśród wskazówek proponowanych przez Autorów w paragrafie *Droga do sukcesu* – dyskusyjne, moim zdaniem, i trudne do zaakceptowania przez większość nauczycieli i rodziców – jest następujące stwierdzenie „...jak najmniej czasu i wysiłku poświęcić na doskonalenie się w dziedzinach, w których brak nam zdolności, ponieważ wymaga to zbyt dużo energii i pracy” (s. 28). Zaleceniem tym mogą na przykład nastolatki o humanistycznych zdolnościach tłumaczyć całkowite zaniedbywanie przedmiotów ścisłych, co doprowadzi do trudności w zaliczeniu matury i tym samym ograniczeń w realizacji ich kariery (jest to wskazówka niewłaściwa nawet z perspektywy wszechobecnych w podręczniku uzasadnień podejmowania przez jednostkę wysiłków).

Wątpliwości rodzą się też, gdy studiujemy rozdział 3, poświęcony procesowi komunikacji interpersonalnej. Pomimo, że jak słusznie twierdzą Autorzy, komunikacja jest to „porozumiewanie się między osobami, polegające na przekazywaniu informacji w celu uzgadniania poglądów”, to omawiając atrakcyjność przekazu, wskazują na jego znaczenie w komunikacji ze względu na to, że zapewnia ono większą tendencję u odbiorcy (przyt. E. G) do ulegania sugestiom mówcy. Wynika z tego, że dla Autorów skuteczna komunikacja jest wówczas, gdy spełnia funkcje perswazyjne, z czym nie do końca należy się zgodzić. Nie udało się Autorom wskazać różnicy między komunikowaniem interpersonalnym i negocjacjami (proponowane definicje są niemal identyczne), gdy tymczasem wystarczyło podkreślić w odniesieniu do negocjacji fakt istnienia różnic, czy nawet konfliktowych dążeń lub potrzeb u partnerów przystępujących do interakcji. Problematyka negocjacji, w porównaniu z innymi, omawiana jest dość szczegółowo w kilku podrozdziałach. Autorzy wymieniają i opisują różne strategie i techniki negocjacyjne, ale najprawdopodobniej liczą na błyskotliwość czytelników, ponieważ nie wskazują ani nie wyjaśniają związków między nimi. Nagromadzenie różnych podziałów bez wyraźnego podania kryteriów, na jakich się opierają, może prowadzić do trudności w percepcji prezentowanego materiału i zamętu w umyśle odbiorcy.

Kolejną omawianą na kartach podręcznika sferę przedsiębiorczych działań, poza zarządzaniem własną osobą człowieka, stanowi gospodarstwo domowe. Jeśli zgodzić się z zaproponowaną w podręczniku definicją gospodarstwa domowego: „to jednostka gospodarująca, w której osoba lub osoby powiązane są więzami rodzinnymi, wspólnie utrzymują się i zaspokajają swoje potrzeby”, to już nie możemy zaakceptować wymienianej jednej z jego funkcji: prokreacyjnej. Dotychczas funkcję tę przypisywano rodzinie, której podstawę stanowi małżeństwo, i nie ma, jak sądzę, powodów, aby to zmieniać.

Wśród przejawów przedsiębiorczości w obszarze gospodarstwa domowego wymienia się racjonalność decyzji konsumpcyjnych, o której zdaniem Autorów świadczą wygospodarowywane środki na spłatę kredytów oraz gromadzenie oszczędności. Uwrażliwienie młodzieży na zagrożenia wynikające z nierozsądnych decyzji kredytowych stanowi, jak sądzę, wartościowy przekaz zawarty w podręczniku, aczkolwiek uważam, że gromadzone oszczędności i środki na spłatę kredytu tylko wówczas stanowią oznakę racjonalnego gospodarowania, gdy przyjęte zostanie założenie, że dochód gospodarstwa przewyższa jego potrzeby i gromadzenie oszczędności nie odbywa się kosztem zaspokojenia podstawowych potrzeb członków gospodarstwa domowego. Dlatego wartościowe, uważam, byłoby wskazanie i omówienie okoliczności, które należy uwzględnić przy podejmowaniu decyzji kredytowych.

Na koniec szczegółowych uwag odnośnie do prezentowanej w podręczniku tematyki psychologicznej lub treści jej dotyczących, chcę podkreślić znaczenie poruszanych kwestii związanych z etyką w biznesie, aczkolwiek trudno zrozumieć, czemu miało służyć odmienne definiowanie **etycznego postępowania**, określonego poprzez działania, które nie są niezgodne z normami, i **etyki w biznesie** poprzez wskazanie zgodności norm postępowania przedsiębiorców z prawem i powszechnie przyjętymi normami społecznymi. Może to być odczytane przez odbiorcę jako wskazanie różnicy między obydwoma zjawiskami, a mam nadzieję, nie taka była intencja Autorów. Myślę, że dla przejrzystości prezentowanej tematyki korzystne było pokazanie etyki w przedsiębiorczym działaniu, jako szczególnego przypadku etycznego postępowania człowieka w ogóle.

Podsumowując, należy wysoko ocenić trafność wyboru treści prezentowanych w analizowanym podręczniku, przeznaczonym do poszerzania przez uczniów szkół ponadgimnazjalnych wiedzy o przedsiębiorczości. Stanowi on przydatną pomoc w zdobywaniu zarówno wiedzy teoretycznej, jak i praktycznych umiejętności niezbędnych dla adaptacji człowieka do warunków i wymogów współczesnego społeczeństwa. Uwzględniając potrzebę kształtowania praktycznych sprawności młodego czytelnika, postuluję w kolejnym opracowaniu w rozdziale poświęconym reklamie zamieścić informacje o sposobach obrony przed wpływem reklamy na odbiorcę. Utrwaleniu poznanego materiału oraz refleksji nad prezentowanymi treściami służą proponowane po każdej porcji zagadnień pytania. Jednakże wśród użytecznych i sprzyjających przemyśleniom zamieszczono też takie, których cel trudno odkryć, jak np. „Czy zawsze masz dużo czasu” (s. 61).

Zaletę podręcznika stanowi jego forma: układ treści i oprawa graficzna oraz przystępny, klarowny sposób przekazania skomplikowanych nieraz treści. Odnosi się jednak wrażenie, że właśnie dążenie Autorów do zrozumiałej prezentacji omawianych zagadnień doprowadziło do zbyt daleko posuniętych uproszczeń, z których wybrane zostały tutaj wyeksponowane. Poza tym niektóre zamieszczone w podręczniku określenia dotyczą obiektów, które w materiałach dla licealistów

nie wymagają definiowania, jak na przykład „magazyn” („To wydzielone miejsce, wyposażone w odpowiednie urządzenia techniczne przeznaczone do przechowywania różnych produktów”). Nie widzę również szczególnej przydatności zeszytu do ćwiczeń, którego forma wzbudza skojarzenia z ćwiczeniami do różnych przedmiotów w szkole podstawowej. Tym bardziej że czytelnicy podręcznika mają jednocześnie dostęp do specjalnie dla nich ciekawie przygotowanej strony internetowej, a tę pomoc dydaktyczną uważam za szczególnie cenną.

Pomimo licznych uwag krytycznych, które zostały zamieszczone w prezentowanej recenzji, stwierdzam, że po wprowadzeniu zmian podręcznik ***Jak być przedsiębiorczym*** stanowić może dobrą pomoc dydaktyczną. Ponownie pragnę podkreślić konieczność zmodyfikowania przesłania tej książki, z którego obecnie wynika, że podstawowym celem życia i działania człowieka powinno być osiągnięcie sukcesu.